

УДК 336.274
ББК 65.052.231.25

Наумова Л.Г., кандидат технических наук,
доцент, кафедра менеджмента ТвГТУ

ПРОБЛЕМЫ НОРМИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В годы административно-командной экономики нормативы разрабатывались не самими предприятиями, а вышестоящими организациями: министерствами, ведомствами. Им, в свою очередь, укрупненные нормативы «спускал» Госплан СССР. В условиях рыночной экономики предприятия столкнулись с задачей самостоятельного расчета норм и нормативов с целью определения оптимального уровня необходимых им средств, в т.ч. и оборотных.

В современных условиях каждому предприятию очень важно грамотно оценивать потребность в оборотном капитале. При этом система управления оборотным капиталом на предприятии должна быть комплексной, поэтому нормированию должен подлежать практически каждый элемент оборотных активов. Но начинать все же следует с наиболее проблемных элементов имеющихся на предприятии оборотных активов. Одним из таких проблемных элементов считается дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность (англ. Accounts receivable) – сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами [1]. Она является не только важной частью активов хозяйствующих субъектов, но и занимает значительный удельный вес в общем объеме оборотного капитала предприятия.

Осуществляя предпринимательскую деятельность, участники имущественного оборота предполагают, что по мере проведения хозяйственных операций они не только возвратят вложенные средства, но и получают доходы.

Вместе с тем, в реальной практике возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Нередки случаи несвоевременной оплаты счетов за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Все это приводит к тому, что предприятия изготовители значительную массу оборотных активов отвлекают из оборота на неопределенное время.

Дебиторская задолженность является частью оборотных активов, а именно фондов обращения, поэтому рост дебиторской задолженности, особенно неоправданной, резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход предприятия.

Однако необходимо понимать, что возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия. В этой связи очень важно грамотно управлять оборотными активами, устанавливая на предприятии экономически обоснованные нормы и нормативы по дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью задача сложная, требующая от специалистов продуманного, грамотного подхода, принимающего во внимание большое количество условий и факторов при разработке норм и нормативов. Кроме того, необходимо учитывать и тот факт, что на предприятии определение норм и нормативов по дебиторской задолженности может сопровождаться появлением определенных сложностей и противоречий:

1. Сложность в выборе методики расчета норм и нормативов по дебиторской задолженности.

Установление норматива дебиторской задолженности может осуществляться с применением различных методик: прямым счетом, на основании статистических данных, коэффициентный и аналитический методы. Однако применение этих подходов не всегда возможно на конкретном предприятии:

нормирование на основании статистических данных. Применение такого подхода на предприятии возможно только при наличии необходимых статистических данных за предшествующие периоды, так как при использовании этого метода расчет норматива выполняется на основании показателя среднего периода оборачиваемости предшествующих периодов (месяц, квартал, год);

нормирование коэффициентным методом. Использование этого подхода возможно лишь в тех случаях, когда в компании ранее уже были разработаны нормативы, в противном случае данный подход использовать невозможно, потому что суть метода сводится к корректировке нормативов, ранее установленных для предшествующего периода;

нормирование аналитическим методом. Такой подход, может быть, применим при нормировании дебиторской задолженности компании, только в том случае, если предприятие располагает сравнительными данными о нормативах, используемых аналогичными предприятиями. При использовании этой методики нормирование оборотных средств также может быть основано на исследованиях условий, на которых работают конкурирующие предприятия. Однако такой информацией предприятие владеет далеко не всегда, в этом и проявляется сложность применения данного метода.

нормирование прямым счетом. В соответствии с этим подходом норматив для оборотных активов определяется исходя из продолжительности операционного цикла. Нормирование прямым счетом используется в случае, если можно определить продолжительность выполнения бизнес-процессов, входящих в операционный цикл компании. Но, такой подход неприменим

для предприятий с позаказным типом производства или при выходе на новые рынки сбыта.

2. Противоречия, возникающие при разработке нормативов.

Подходы к разработке нормативов дебиторской задолженности могут вступать в противоречие с экономической политикой предприятия, так как с позиций финансового менеджмента дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к снижению ликвидности. Но в том случае, если стратегия предприятия заключается в выходе в новые регионы, то, скорее всего, придется использовать завышенные нормативы дебиторской задолженности.

3. Сложность в учете всех факторов, влияющих на величину норматива.

При разработке нормативов по дебиторской задолженности предприятию необходимо учитывать множество факторов, таких как уровень конкуренции в регионе, удаленность филиалов от распределительного центра, надежность партнеров, соблюдение договорной и платежной дисциплины контрагентами и др. В зависимости от влияния каждого из этих факторов предприятию придется либо использовать завышенные нормативы, либо у предприятия появится возможность их снижения. Для установления обоснованных нормативов по дебиторской задолженности на предприятии важно учесть и принять во внимание влияние всех факторов.

4. Проблема непринятия системы нормирования сотрудниками предприятия.

При внедрении системы нормирования на предприятии может возникнуть сложная ситуация с сотрудниками, которые раньше распоряжались средствами бесконтрольно. Так, например, менеджер отдела продаж, чтобы выполнить план продаж, мог «простить» просрочки клиенту и не требовать немедленного погашения задолженности. Поэтому, внедряя систему нормирования, необходимо уделять особое внимание распределению ответственности сотрудников за выполнение принятых на предприятии нормативов по дебиторской задолженности, которая должна возлагаться на менеджера по продажам.

5. Сложность мотивации.

Внедряя систему нормирования, необходимо также мотивировать сотрудников предприятия на достижение уставленных нормативов и контролировать исполнение. Например, выплачивать фиксированный размер вознаграждения, если отклонение фактического значения величины оборотных активов от нормативного находится в пределах установленного процента. Сложность здесь заключается в установлении размера самого вознаграждения.

6. Сложность разработки и применения системы контроля расчетов клиентов.

Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов и отслеживать тенденции их изменения в средне- и долгосрочной перспективе. При этом контроль должен быть дифференцирован по отношению к различным группам клиентов, каналам сбыта, регионам и формам договорных отношений. Но при отсутствии системы оценки кредитоспособности покупателя такой контроль осуществлять затруднительно.

7. Проблемы установления приемлемого времени начала инкассационных мероприятий.

Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к значительному росту дебиторской задолженности, а следовательно, к нестабильности финансового состояния предприятия. Так как дебиторская задолженность желательна лишь постольку, поскольку существует вероятность того, что она будет выплачена, предприятие не может себе позволить ждать слишком долго, прежде чем начать инкассационные мероприятия. Если начать рано применять такие меры, это может отпугнуть добросовестных клиентов, которые по каким-либо причинам не смогли погасить задолженность к определенной дате. Поэтому при установлении времени начала инкассационных мероприятий необходим индивидуальный, обоснованный подход к каждому клиенту, что осуществить при обширной клиентской базе бывает затруднительно.

Дебиторская задолженность – это важный компонент оборотного капитала. Дебиторская задолженность организации наряду с выручкой (денежными средствами на расчетных счетах) является одним из основных источников получения денежных средств для исполнения, прежде всего краткосрочных обязательств организации [2].

При установлении лимитов по дебиторской задолженности необходимо учитывать огромное количество условий и факторов, влияющих на величину устанавливаемого норматива. Применять для каждого покупателя обоснованный, индивидуальный подход в зависимости от финансовых показателей, исторически сложившихся условий работы и т. д. Эти вопросы решает политика управления дебиторской задолженностью, основная цель которой – оптимизация ее величины, поскольку величина дебиторской задолженности оказывает влияние на оборотные активы, стоимость имущества предприятия, ликвидность баланса, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, коэффициенты ликвидности [3].

Таким образом, вопросам управления дебиторской задолженностью на предприятии необходимо уделять серьезное внимание, управление дебиторской задолженностью должно входить составным элементом в общую политику управления оборотными средствами предприятия.

Библиографический список

1. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. 512 с.
2. Кальницкая, И.В. Моделирование финансового состояния и его роль в управлении предприятием / И.В. Кальницкая // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 21.
3. Шапчиц, А.А. Управление дебиторской задолженностью системообразующих организаций России / А.А. Шапчиц // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». 2012. № 2.